

Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Финансы для сотрудников не финансовых подразделений

Целевая группа

Курс предназначен для специалистов, влияющих на прибыльность компании, но не связанных напрямую с принятием финансовых решений.

Курс также будет полезен специалистам, ведущим переговоры с клиентами компании использующими финансовую терминологию

Длительность программы

2 дня.

В зависимости от подготовленности участников курс может проходить в формате 1 день и 1,5 дня.

Цели курса

- Дать понимание и взаимозависимость основных финансовых документов между собой
- Показать связи между принимаемыми управленческими решениями и их финансовыми последствиями.
- Сформировать навык самостоятельного анализа информации из финансовой и управленческой отчетности
- Дать навыки оценки доходности торговых операций по клиенту

Методика

Интерактивный игровой тренинг, с большим количеством разбираемых кейсов и анализируемой информации. В процессе курса участникам будет предложено отработать основные упражнения на заранее подготовленном финансовом симуляторе. Для участия в тренинги необходим компьютер и флеш карта. В ходе тренинга участники осваивают приёмы и технологии использования финансовой информации для управления доходностью операций с отдельным клиентом.

В процессе тренинга будут моделироваться практические задачи и бизнес-кейсы участников.

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org

Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

1. Основные финансовые документы

Ознакомление с основными финансовыми документами. Анализ содержащейся в документах информации и связь документов. Способы использования информации.

- Баланс - суть документа, что описывает и как используется при оценке устойчивости компании
- Отчет о прибылях и убытках – как составляется, какова структура документа
- Отчет о движении денежных средств – что показывает, как используется в работе менеджеров по продажам и финансовых менеджеров
- Связь документов между собой – как различные показатели «мигрируют» между документами
- Как изменения в одном документе влияют на другие ключевые финансовые показатели

2. Источники финансирования

- Источники краткосрочного финансирования деятельности компании
- Внешние и их источники
- Внутренние и их источники
- Структура капитала и ее влияние на бизнес компании
- Источники долгосрочного финансирования деятельности компании
- Выбор и формирование оптимальной структуры капитала.

Ознакомление с симулятором – основные зависимости и правила расчетов

3. Стоимость денежных средств

- При внешнем заимствовании
- При внутреннем заимствовании
- Какой из видов заимствования лучше
- Что такое учетная ставка и стоимость заимствования
- Зависимость рентабельности предприятия от стоимости заимствования и доступа к заемным средствам

Моделирование на симуляторе финансовых результатов при различной стоимости денежных средств.

Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

4. Структура затрат компании

В данном разделе участники получат знания по классификации затрат.

- Постоянные
- Переменные
- Операционные
- Расходы, связанные с продажами
- Финансовые
- Логистические

А также ознакомятся с принципами разнесения затрат

- По видам деятельности
- По подразделениям
- Функциональным подразделениям.

Базовые принципы бюджетирования и финансового планирования.

Структура затрат компании и методика размышления менеджеров при оценке уровня затрат. Различия разнесения затрат компании при ключевой и вспомогательной роли ассортимента поставщика

5. Моделирование финансовых результатов деятельности на симуляторе

Практические упражнения на финансовую оценку решений по управлению доходностью.

Отработка различных сценариев.

Подготовка к переговорам в различных ситуациях – вы, основной поставщик компании, вы дополнительный поставщик, вы не обязательный поставщик – разовые, нерегулярные закупки

РЕЗУЛЬТАТ:

1. Структурированное понимание принципов и механизмов финансового учета
2. Знания и навыки использования подходов и инструментов финансового анализа для оценки ситуации клиента
3. Повышение качества принимаемых бизнес решений
4. Развитые навыки ведение переговоров с клиентами использованием финансовых показателей

Назаров Алексей

Бизнес тренер и консультант в области управления продажами и развития навыков продаж

Nazarov.nvision@gmail.com

+7 916 522 16 45

www.anazarov.org